



## BAB IX

### RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

#### A. Ringkasan Kegiatan Usaha, mencakup:

##### 1. Konsep bisnis

Byclovin\_id merupakan bisnis yang bergerak dibidang pakaian, dengan konsep bisnis yang mempunyai desain yang unik dan *trendy*. Penulis ingin menawarkan produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau namun model didesain sendiri sehingga mempunyai ciri khas dan jika desain yang kekinian juga akan dimodifikasi agar mempunyai ciri khas (membedakan dengan pesaing ). Pemilik berharap dengan adanya brand Byclovin\_id dapat memenuhi kebutuhan wanita yang menyukai bidang *fashion* agar dapat berpakaian modis dan *trendy* dengan harga terjangkau namun terdapat macam varian dengan kualitas yang baik. Konsumen dapat membeli produk Byclovin\_id melalui *e-commerce* seperti Shoppe, Tokopedia dan Tiktok Shop.

##### 2. Visi dan Misi perusahaan

Visi dari Byclovin\_id ialah menjadikan bisnis *clothing* yang *fashionable* dengan kualitas yang baik dengan harga terjangkau dan dikenal oleh masyarakat luas.

Misi dari Byclovin\_id adalah :

- a) Menyediakan berbagai macam varian baju yang modis dan mengikuti tren yang *up to date*.
- b) Mampu menciptakan inovasi produk yang kreatif dan inovatif dengan kualitas yang baik.
- c) Dapat melayani pelanggan dengan baik dan konsisten.



### 3. Produk / jasa

Byclovin\_id menjual produk dengan berbagai macam desain pakaian yang *fashionable* dan kekinian dengan memberikan keunikan atau membedakan dengan pesaing sehingga mempunyai ciri khas tersendiri. Selain itu, produk yang diluncurkan Byclovin\_id dilakukan secara bertahap, pada setiap bulan terdapat 3 desain terbaru dengan jumlah produksi 100 – 150 pcs pada setiap desain.

### 4. Persaingan

Setiap bisnis yang dijalankan tentunya akan mempunyai pesaing pada bidang yang sama. Byclovin\_id memiliki pesaing yaitu Bronze\_behavior dan Dollathelabel. Kedua bisnis *fashion* ini telah mempunyai kepercayaan pelanggan masing – masing, namun penulis percaya dengan adanya strategi dan diferensiasi yang telah dibuat oleh Byclovin\_id dapat melakukan persaingan dengan kedua bisnis fashion tersebut.

### 5. Target dan ukuran pasar

Target pasar Byclovin\_id adalah wanita berusia 15 – 35 tahun yang berprofesi sebagai pelajar/mahasiswa, karyawan, wirausaha, ataupun ibu rumah tangga, yang menyukai *fashion* dan suka mengikuti tren. Untuk tingkat perekonomian, Byclovin\_id akan berfokus pada kelompok masyarakat kelas menengah hingga menengah atas ( harga mulai Rp.85.000 ).

### 6. Strategi pemasaran

Strategi pemasaran yang dilakukan Byclovin\_id adalah melakukan pemasaran dimedia sosial , mengikuti tren tiktok agar fyp, melakukan *endorse* kepada *influncer* serta menggunakan *ads* di media sosial agar *brand* Byclovin\_id dapat dikenal masyarakat luas.

Byclovin\_id juga akan memberikan diskon, jika konsumen memposting dan melakukan *penge-tag* an produk yang dibeli di Instagram dan admin akan membelikan *voucher* promo sebesar 5% pada pembelian kedua.

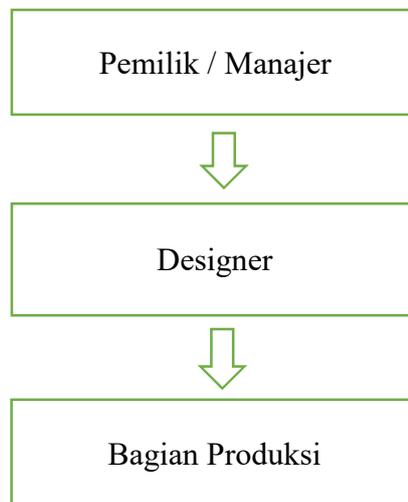
### 7. Tim manajemen



Byclovin\_id merupakan usaha kecil yang memiliki tim organisai sederhana karena masih berbasis online. Byclovin\_id memiliki 5 karyawan yaitu manajer, designer , bagian produksi ( terdiri dari 3 oarang). Pemilik juga merangkap pada bagian keuangan, admin, operasional. Sedangkan designer merangkap pada mendesain pakaian dan bagian pemasaran , serta bagian produksi merangkap pada bagian quality control dan packing.

**Gambar 9.1**

**Struktur Organisasi Byclovin\_id**



**8. Kelayakan keuangan**

Penilaian suatu bisnis yang akan didirikan dan jalankan layak atau tidak , dapat diketahui melalui indicator seperti berikut :

**Tabel 9.1**

**Kesimpulan Kelayakan Keuangan**

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisa	Kesimpulan
Payback Period ( PP)	5 Tahun	2 Tahun 7 Bulan 18 Hari	Layak
Net Present Value ( NPV)	NPV > 0	Rp.201.503.901	Layak
Profitability Index (PI)	PI > 1	Rp. 3,658234527	Layak
Break Even Point ( BEP)	Penjualan > Nilai BEP	Penjualan > Nilai BEP/tahun	Layak

**B. Rekomendasi Visibilitas Usaha**



Dalam rencana bisnis, harus melakukan uji analisis kelayakan usaha dengan

menggunakan *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI) dan

*Break Even Point* (BEP). Sehingga penulis menyimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan perhitungan *Payback Period* (PP), Byclovin\_id mencapai titik modal dalam jangka waktu selama 2 Tahun 7 Bulan 18 Hari. Dimana hal ini menunjukkan bahwa bisnis Byclovin\_id layak dijalankan karena mencapai balik modal tidak lebih dari 5 tahun.
2. Berdasarkan perhitungan *Net Present Value* (NPV), Byclovin\_id mencapai nilai Rp.201.503.901 yang berarti hal ini menunjukkan bahwa bisnis Byclovin\_id layak dijalankan karena nilai NPV lebih dari 0.
3. Berdasarkan perhitungan *Profitability Index* (PI), Byclovin\_id mencapai nilai Rp. 3,658234527. Dimana hal ini menunjukkan bahwa Byclovin\_id layak dijalankan karena nilai PI lebih besar dari 1.
4. Berdasarkan perhitungan *Break Even Point* (BEP), Byclovin\_id layak dijalankan karena nilai BEP lebih besar dari 4 tahun terakhir.

Berdasarkan seluruh analisis kelayakan usaha diatas, Byclovin\_id telah memenuhi setiap uji kelayakan sehingga Byclovin\_id dapat dikatakan layak dijalankan dan berpotensi besar memberikan keuntungan pada kedepannya.